

PIOTR RAŹNIAK

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Polska
Pedagogical University of Krakow, Poland

ANNA WINIARCZYK-RAŹNIAK

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Polska
Pedagogical University of Krakow, Poland

SŁAWOMIR DOROCKI

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Polska
Pedagogical University of Krakow, Poland

GYORGY CSOMÓS

University of Debrecen, Hungary

Zmiany rozmieszczenia funkcji kontrolno-zarządczych na świecie w latach 2006–2018

Changes in the location of command and control functions in the world in the years 2006–2018

Streszczenie: Celem artykułu jest odpowiedź na pytanie, czy przychody i funkcje kontrolno-zarządcze miast oraz wybranych państw i regionów są wynikiem wzrostu firm działających już w danym mieście lub kraju czy skutkiem przeniesienia siedziby ich zarządu. Określono również poziom zmian przychodów miast i wybranych regionów świata oraz ich funkcji kontrolno-zarządczych, które przedstawiają aktualną siłę miast i krajów w globalnej gospodarce. W tym celu przeanalizowano ich przychody i obliczono wskaźnik funkcji kontrolno-zarządczych, bazujący na przychodach ze sprzedaży, zyskach, wartości rynkowej i wartości środków trwałych korporacji notowanych na liście Forbes Global 2000. Zauważono, iż spada znaczenie najsilniejszych dotychczas miast, takich jak Nowy Jork i Londyn, na rzecz Pekinu, który pełni obecnie najważniejsze funkcje kontrolno-zarządcze w światowej gospodarce. Również chińskie firmy rozwijają się najszybciej, deklasując firmy japońskie. Jednak zmiany lokalizacji siedzib zarządów nie mają większego wpływu na funkcje kontrolno-zarządcze poszczególnych miast i państw. Biorąc pod uwagę fakt, że w ostatnich latach zwiększyły się zarówno liczba, jak i przychody firm, które zmieniły siedzibę zarządu, miasta mogą podjąć działania w kierunku zachęcenia największych korporacji do przeniesienia swoich siedzib właśnie do nich.

Abstract: The purpose of the paper is to answer the following question: Are corporate revenues and the command and control functions of cities, regions, and countries the result of growth at firms already in the area or are they the result of the in-migration of corporate headquarters? The paper also shows corporate revenues for selected cities and regions of the world as well as examines their command and control function, which illustrates the strength of cities and countries in the global economy. In order to accomplish this goal, corporate revenue values were examined and the command and control function index was calculated for each studied city. The index is based on corporate sales revenue, profits, market value, and asset value, and is computed using financial data for corporations listed by Forbes Global 2000. Research has shown that the significance of existing leaders such as New York and London is declining in favour of Beijing – which is now characterised by the most important command and control functions in the world economy. Furthermore, Chinese corporations are outpacing those headquartered in Japan, although changes in the location of corporate headquarters does not strongly affect the command and control function of cities and countries. In light of the

fact that the number of corporations changing the location of their headquarters has increased in recent years along with an increase in corporate revenue, cities oriented toward economic growth may choose to take action to motivate large corporations to move their headquarters to their geographic area.

Słowa kluczowe: funkcja kontrolno-zarządcza; funkcje miasta; Forbes Global 2000; korporacje; siedziby zarządów

Keywords: corporate headquarters; corporation; command and control function; Forbes Global 2000; function of cities

Otrzymano: 1 lutego 2022

Received: 1 February 2022

Zaakceptowano: 21 kwietnia 2022

Accepted: 21 April 2022

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Raźniak, P., Winiarczyk-Raźniak, A., Dorocki, S., Csomós, G. (2022). Zmiany rozmieszczenia funkcji kontrolno-zarządczych na świecie w latach 2006–2018. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 36(3), 7–19. doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.363.1>

WSTĘP

Miasta i siła ich oddziaływania w aspekcie międzynarodowym były badane od lat 60. XX w. (m.in. Beaverstock, Smith, Taylor, 1999; Dorocki, Raźniak, Winiarczyk-Raźniak, 2019; Friedmann, 1986; Taylor, 2004; Sassen, 1991; Zhu, Pain, Taylor, Derudder, 2021). Według S. Sassen (1991) miasta globalne pełnią istotną funkcję kontrolno-zarządczą (dalej jako: funkcja K-Z) i są jednocześnie globalnymi centrami usług. Wydaje się zatem, że to mobilność kapitału stanowi najważniejszy aspekt globalizacji. Według S. Sassen (2000) globalizacja sprawiła, że dystans fizyczny pomiędzy miastami również staje się coraz mniej istotny w obszarze mobilności zarówno kapitału, jak i pracowników. Dzięki globalizacji wytworzył się międzynarodowy system gospodarczy z szybkim przepływem kapitału i coraz silniejszymi podmiotami finansowymi. Poszczególne miasta poprzez funkcjonujące w nich korporacje oraz organizacje miejskie mogą generować sukces poprzez przyciąganie wykwalifikowanych pracowników i specjalistów z całego świata. W tym aspekcie korporacje generują powiązania międzynarodowe i zamieniają miasta w centra światowe (Beaverstock, Boardwell, 2000), co dodatkowo przyspiesza proces globalizacji (Pain, 2008). Światowe powiązania gospodarcze między głównymi miastami zaczęły znacząco wzrastać od lat 90 XX w. Działo się tak za sprawą tworzenia filii dużych korporacji w krajach innych niż państwo, w którym znajduje się siedziba zarządu danej korporacji (Lüthi, Thierstein, Goebel 2010).

Zdaniem P. Halla (1966) w miastach światowych (*world cities*) znajdują się m.in. siedziby głównych firm, które prowadzą handel na skalę międzynarodową. Są one również centrami finansowymi dzięki obecności banków centralnych, firm ubezpieczeniowych i innych dostawców usług finansowych. Jednakże badanie powiązań pomiędzy miastami przez pryzmat korporacji należących tylko do sektora zaawansowanych usług produkcyjnych (*advanced producer services*; Beaverstock, Smith, Taylor, 1999) nie pokazuje całego potencjału powiązań międzynarodowych. Analizy siły miast pod kątem lokalizacji siedziby zarządu firm nie są dobrym sposobem pomiaru hierarchii miast w skali globalnej. W tego typu rankingach niedoceniane są miasta z krajów Trzeciego Świata – w związku z tym większy nacisk w badaniach powinno kłaść się na oddziały regionalne firm (BGodfrey, Zhou, 1999). Tego typu podejście lepiej odzwierciedla strategiczne decyzje dotyczące

lokalizacji, a nie tylko miejsce głównej siedziby firmy (Zuzańska-Żyśko, 2016). Badania regionalnych siedzib zarządów były prowadzone w Europie Środkowo-Wschodniej, gdzie wiele tamtejszych firm ma główną siedzibę poza tą częścią kontynentu. Takie podejście wydaje się uzasadnione, ponieważ decyzje strategiczne podejmowane w poszczególnych regionach świata wpływają bezpośrednio na działalność filii w innych krajach (Raźniak, Dorocki, Winiarczyk-Raźniak, 2020). Badanie właśnie Europy Środkowo-Wschodniej – słabiej zglobalizowanej niż Europa Zachodnia – jest jednak uzasadnione, ponieważ procesy globalizacji zachodzą tu bardzo szybko (Zdanowska, Rozenblat, Pumain, 2020, Zuzańska-Żyśko, 2021).

Miasta światowe (*world cities*) były badane głównie przez pryzmat działających w nich powiązań (Taylor, 2004). Istnieje jednak pogląd, że funkcja K-Z jest związana z koncepcją miast światowych (Surborg, 2011; Parnreiter, 2014). Można zatem potraktować funkcję K-Z miast jako odrębną koncepcję, wywodzącą się z założeń *world city* i *global city*, zakładającą, że duże korporacje mają wpływ na procesy gospodarcze i decyzyjne na świecie (Csomós, 2013). Do opisu tej specyficznej siły miasta wykorzystano 2000 największych korporacji umieszczonych na liście Forbes Global 2000, reprezentujących pełny przekrój gospodarki. W ten sposób znika problem patrzenia na funkcję miasta z perspektywy tylko np. sektora finansowego czy sektora zaawansowanych usług produkcyjnych (*advanced producer services*). Również liczba branż pod uwagę firm pozwala na uwzględnienie każdego regionu świata (Csomós, 2012). Funkcja K-Z jest ważna dla miasta zarówno przy dobrej koniunkturze gospodarczej, jak i w kontekście ewentualnego kryzysu. Jest to bardzo istotne zagadnienie – zwłaszcza w przypadku niestabilnej sytuacji politycznej, wojen i pojawiających się co kilka lat kryzysów ekonomicznych. Dlatego niezmiernie ważne jest określenie odporności funkcji K-Z miasta na tego typu sytuacje (Raźniak, Dorocki, Winiarczyk-Raźniak, Płaziak, Szymańska, 2016).

Siła miast pod względem funkcji K-Z zmienia się w czasie. W literaturze przedmiotu istnieją badania tej funkcji pod kątem poziomu jej zmian (Raźniak, Winiarczyk-Raźniak, 2015), liczby siedzib zarządów w poszczególnych miastach i ich przychodów ze sprzedaży (Taylor, Csomós, 2012), a także wskaźnika funkcji K-Z jako formy pomiaru siły tej funkcji (Csomós, 2013). Biorąc pod uwagę procesy globalizacji i zwiększające się znaczenie funkcji K-Z miast w globalnej gospodarce, bardzo ważnym i dotychczas niezbadanym obszarem jest pytanie, czy funkcje te są wynikiem wzrostu firm już działających w danym mieście czy przeniesienia siedziby zarządu do danego miasta. Na przykład IBM zmienił siedzibę korporacji z Hartford (Connecticut) na Boston (Massachusetts), w wyniku czego siła funkcji K-Z spadła w Hartford, a zwiększyła się w Bostonie. W tym przypadku Boston doświadcza nie tylko zmiany poziomu funkcji K-Z ze względu na działające tam wcześniej korporacje, lecz także wzrostu jego potęgi związanej z przeniesieniem nowych siedzib. I wreszcie siła pewnych miast może rosnąć, ponieważ niektóre firmy w tych miastach przejmują firmy z innych miast. Dotychczas nie ma badań analizujących wpływ relokacji siedzib zarządów na poziom funkcji K-Z miast.

Celem artykułu jest więc odpowiedź na pytanie, czy przychody i funkcje K-Z miast, a także wybranych państw i regionów są wynikiem wzrostu firm już działających w danym mieście lub kraju czy przeniesienia siedziby ich zarządu. W dotychczasowej literaturze istnieje co prawda wiele opracowań dotyczących badań nad miastami, jednak funkcja K-Z nie była jeszcze analizowana w skali regionów / państw świata, których potencjał gospodarczy byłby porównywalny. Dlatego w niniejszym opracowaniu zaproponowano analizę porównawczą dla USA, Chin, Japonii i Unii Europejskiej.

MATERIAŁY ŹRÓDŁOWE I ZASTOSOWANE METODY

Do przeprowadzenia analizy posłużyły dane finansowe największych korporacji z listy Forbes Global 2000 (www.forbes.com), takie jak przychody ze sprzedaży, zyski, wartość rynkowa i wartość środków trwałych. Korporacje z tej listy tworzą funkcje K-Z miast (Csomós, 2013). Obliczone wartości finansowe przyporządkowano miastu, w którym znajduje się siedziba zarządu, czyli miejsce, gdzie zapadają najważniejsze decyzje w danej firmie.

Aby zbadać zmieniającą się pozycję poszczególnych miast w danych Forbes 2000, odniesiono się do danych dla obszarów metropolitalnych (OM), sumując dane dla poszczególnych miast wchodzących w ich skład. W niniejszej analizie utożsamiono te obszary metropolitalne z miastem centralnym. Poziom funkcji K-Z jest wyrażony przez wskaźnik poziomu funkcji kontrolno-zarządczych (PKZ), który został opracowany przez G. Csomósa (2013). $PKZ_{x,y}$ danego miasta x w danym roku y oblicza się w następujący sposób:

$$PKZ_{x,y} = \sum_{i=1}^{n_{x,y}} \frac{R_{i,x,y} + A_{i,x,y} + P_{i,x,y} + MV_{i,x,y}}{4}$$

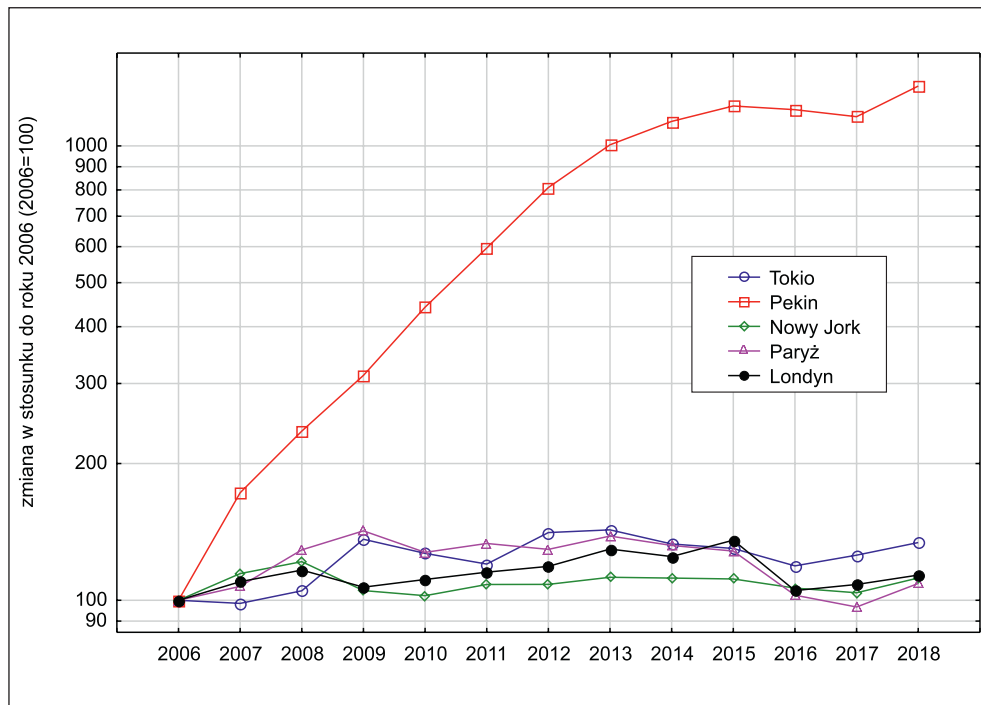
- $R_{i,x,y}$ = udział przychodów w całkowitym zbiorze danych
- $A_{i,x,y}$ = udział aktywów w całkowitym zbiorze danych
- $P_{i,x,y}$ = udział zysku w całkowitym zbiorze danych
- $MV_{i,x,y}$ = udział wartości rynkowej w całkowitym zbiorze danych
- i = liczba firm w danym mieście x i roku ($i = 1 \dots n_{x,y}$)
- n = liczba wszystkich firm w mieście x w roku y

Przychody ze sprzedaży to dochody uzyskiwane przez firmę ze sprzedaży towarów lub świadczenia usług. W rachunkowości terminy „sprzedaż” i „przychody” mogą być i często są używane zamiennie. Należy przy tym zauważyć, że przychód niekoniecznie oznacza otrzymaną gotówkę. Część przychodów ze sprzedaży może być zapłacona w gotówce, a część – za pomocą kredytu, np. za pośrednictwem należności. Wartość sprzedaży w bardzo dobry sposób obrazuje aktywność firmy i jej dynamikę. Same przychody również mogą być brane pod uwagę do obliczania siły miasta, co przedstawiają analizy P.J. Taylora i G. Csomósa (2011). W tym przypadku omawiane badanie, skupione na przychodach, pokazuje aktualną sytuację nie tylko miast, lecz także wybranych krajów.

ZMIANY FUNKCJI KONTROLNO-ZARZĄDCZEJ W USA, JAPONII, CHINACH I UNII EUROPEJSKIEJ

Firmy zlokalizowane w pięciu najważniejszych miastach wygenerowały w 2006 r. 7 235 mld USD zysku, podczas gdy w 2018 r. było to już 11 186 mld USD. Oznacza to wzrost o 54,6% w ciągu 12 lat, mimo iż w międzyczasie wystąpił globalny kryzys ekonomiczny (w latach 2007–2008). W okresie 2006–2018 najwyższymi przychodami legitymowało się Tokio, gdzie od 2009 r. przekraczały one 3 biliony USD. Z kolei firmy z siedzibami zarządów w Paryżu, Nowym Jorku i Londynie oscylowały w przedziale wartości 1,5–2,0 bln USD i w latach 2006–2018 nie zanotowano większych zmian w tym względzie. Z kolei zdecydowanie odmienny trend zanotowano w Pekinie, gdzie nastąpił

Rycina 1. Dynamika wartości sprzedaży w pięciu najważniejszych miastach pod względem funkcji K-Z w latach 2006–2018 (najlepsze pięć miast według klasyfikacji z 2018 r.)

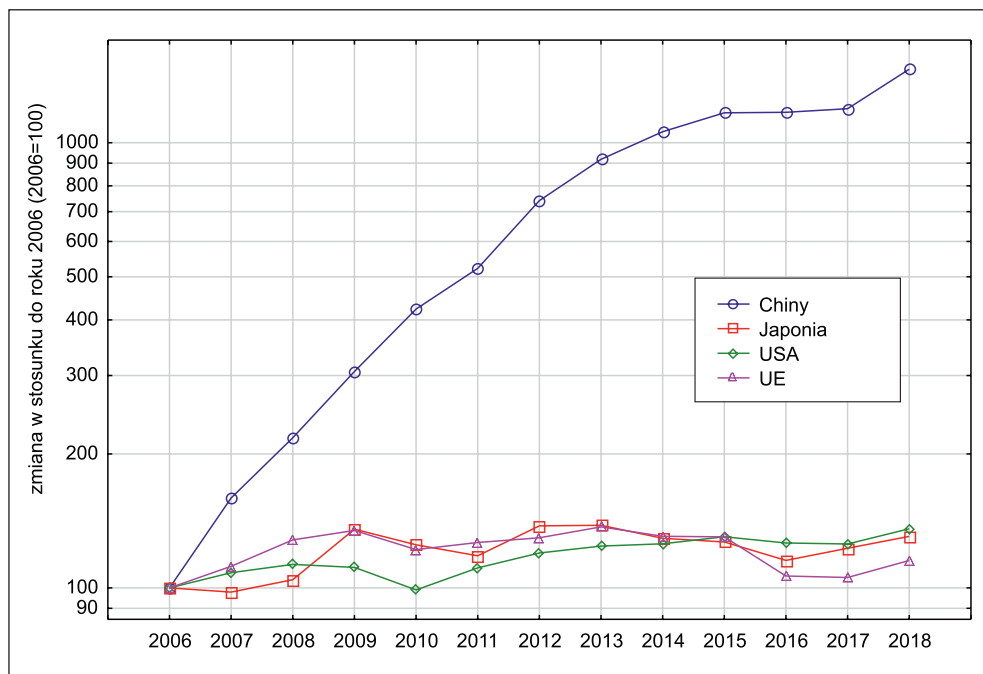


Źródło: opracowanie własne na podstawie *Forbes Global 2000 Report*

znacznego wzrostu przychodów: z 207 mld USD w 2006 r. do 2800 mld USD w 2018 r. (+1353%). Należy stwierdzić, iż globalny kryzys ekonomiczny najbardziej wpłynął na przychody firm nowojorskich i londyńskich, gdzie spadek przychodów był widoczny jeszcze 3–4 lata po kryzysie. Z kolei wspomniany kryzys nie był widoczny w Pekinie, gdzie co roku omawiana wartość rosła w całym okresie badawczym – i to właśnie Pekin najbardziej przyczynił się do wzrostu wartości dla pierwszych pięciu miast (rycina 1).

W Unii Europejskiej i Japonii nastąpił ok. 20% wzrost przychodów od 2006 do 2013 r., następnie widoczny był spadek, a potem – od 2017 r. – ponownie niewielki wzrost. Korzystniejszy trend wystąpił jednak w Japonii, gdzie w całym okresie zanotowano wzrost o 30,54%, podczas gdy w krajach UE wyniósł on jedynie 15,29%. Mimo mniejszej dynamiki w 2018 r. w UE zyski wyniosły 8938 mld USD, a w Japonii – 4460 mld USD. Z kolei w USA zaznaczył się trend wzrostowy ze spadkiem w latach 2009–2010, co mogło być skutkiem globalnego kryzysu ekonomicznego, który rozpoczął się właśnie w tym kraju. W Chinach nie widać wpływu kryzysu na przychody firm. Rosną one bardzo dynamicznie w całym okresie badawczym, z nieznacznym spowolnieniem w latach 2015–2017. Przełożyło się to na wzrost przychodów firm z siedzibą w Chinach – z 391 mld w 2006 r. do 5,73 bln USD w 2018 r. Niemniej jednak to firmy z USA wygenerowały znacznie większe wartości (9,16 w 2006 i 12,44 bln USD w 2018 r.), mimo że dynamika firm chińskich (1363%) w omawianym okresie zdecydowanie przewyższyła tę w Stanach Zjednoczonych (35,77%; rycina 2).

Rycina 2. Dynamika wartości przychodów ze sprzedaży w latach 2006–2018 w mld USD w Chinach, Japonii, USA i UE



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Forbes Global 2000 Report*

Analizując lokalizację wszystkich 2000 firm i ich wpływ na funkcję K-Z, można stwierdzić, iż dominują miasta zlokalizowane w Stanach Zjednoczonych. Jednocześnie w okresie 2006–2009 nastąpił spadek ich sumarycznego wskaźnika K-Z – z 37,95 do 29,68 (21,8%). W następnych latach doszło do wzrostu wartości PKZ – USA zdecydowanie wyprzedziły wówczas Japonię, Chiny i UE. Funkcja K-Z firm japońskich nieznacznie spadła i w analizowanym okresie utrzymuje się poniżej 10,0, począwszy od globalnego kryzysu ekonomicznego w 2008 r. Odmienny trend zauważono w UE, gdzie w całym okresie badawczym zanotowano największy spadek, który wyniósł 26,0%. W latach 2016–2018 można zauważyć odwrócenie negatywnego trendu w UE i odwrócenie pozytywnego w USA, co doprowadziło do zmniejszenia tych różnic. Zgoła inny trend zauważono w Chinach – niezależnie od globalnej sytuacji ekonomicznej wskaźnik K-Z tego państwa wzrósł z 1,58 w 2006 r. do 16,69 w 2018 r. (+1056%), wyprzedzając w 2013 r. Japonię (tabela 1).

Tabela 1. Sumaryczny wskaźnik PKZ w UE, USA, Japonii i Chinach w latach 2006–2018

Rok	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
UE	31,59	33	33,51	31,63	30,36	28,54	26,51	25,65	24,75	24,29	21,72	22,33	23,37
USA	37,95	35,71	31,63	29,68	30,42	30,9	30,91	31,07	33,41	32,57	34,67	34,45	32,91
Japonia	11,25	10,09	9,03	10,99	9,2	8,66	9,34	9,1	8,97	8,47	9,07	9,47	9,44
Chiny	1,58	2,74	4,06	5,2	6,22	6,93	7,85	9,13	9,53	11,64	12,7	15,48	16,58

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Forbes Global 2000 Report*

Tabela 2. Wartość przychodów ze sprzedaży firm, które zmieniły lokalizację siedziby zarządów w latach 2006–2018 według państw

Kraj	Przychody firm w mld USD w latach 2006–2018		Saldo w mld USD
	przybyłych do...	przenoszących się z...	
Holandia	201,36	43,3	158,06
Irlandia	139,1	13,4	125,70
Szwajcaria	108,61	6,4	102,21
Wielka Brytania	114,67	26,3	88,37
Monako	9,1	x	9,1
RPA	4,8	x	4,8
Australia	1,6	x	1,6
Cypr	x	1,1	-1,1
Papua Nowa Gwinea	x	1,6	-1,6
Chiny	20,89	25,49	-4,6
Channel Islands	x	6,92	-6,92
Rosja	x	18,96	-18,96
Kajmany	x	30,11	-30,11
Luxemburg	1,1	31,4	-30,3
Bermudy	12,2	92,79	-80,59
Stany Zjednoczone	13,1	166,96	-153,86
Włochy	x	161,8	-161,8

x - brak zmian lokalizacji siedzib zarządów w danym kierunku

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Forbes Global 2000 Report*

Firmy przenosiły siedziby zarządów głównie z USA (wartość ich przychodów wyniosła 166,96 mld USD), Włoch (161,8 mld USD) i rajów podatkowych, takich jak Bermudy i Kajmany. Ucieczka firm ze Stanów Zjednoczonych jest wywołana głównie próbą obniżenia kosztów produkcji oraz pozyskania specjalistów. Przykładem takiego procesu może być przemysł biotechnologiczny, który w ostatnich latach kieruje się do Europy (głównie do Szwajcarii i Irlandii; Boguś, Dorocki, 2018). Wstrząsająca sytuacja miała miejsce w 2016 r., kiedy Barack Obama zdołał powstrzymać amerykańską firmę farmaceutyczną Pfizer przed przeniesieniem siedziby do Irlandii. Pfizer planował połączenie z Allergan, który ma tam swoją siedzibę, aby dzięki temu obniżyć swoje obciążenia podatkowe. Przemysł wysokich technologii, głównie ze względu na czynniki pozaekonomiczne, w tym głównie globalnej sieci produkcyjnej (GPN; Kalogeresis, Labrianidis, 2010), częściej przenosi swoje siedziby zarządu. Inaczej niż w przypadku np. przemysłu motoryzacyjnego, gdzie następuje delokalizacja tylko fabryk, bez zmian siedzib zarządów (Cârstea, 2013; Wójtowicz, Rachwał, 2014). Tego typu przykładem może też być przemysł lekki (Kapferer, 2012). Innym zauważalnym procesem jest ucieczka ze wspomnianych rajów podatkowych. Związane jest to głównie ze wzmożoną od czasów światowego kryzysu finansowego walką z rajami podatkowymi, podjętą w UE i większości rozwiniętych państw świata (Pach, 2019). Zarówno odgórne obostrzenia, jak i stworzenie europejskich obszarów z obniżonymi podatkami wpłynęło na przeniesienie firm do Europy. Najbardziej atrakcyjnymi państwami były Niderlandy, Irlandia, Szwajcaria i Wielka Brytania, która jeszcze w 2018 r. była oficjalnym członkiem UE. Jednocześnie niewielki wolumen przychodów ze sprzedaży firm, które przeniosły siedziby zarządów z wyżej wymienionych krajów, pokazuje ich wysoką atrakcyjność dla największych korporacji.

Z drugiej strony bardzo wysokie ujemne saldo Stanów Zjednoczonych (-153,86 mld USD) pokazuje, że największa gospodarka świata nie jest do końca atrakcyjnym miejscem dla nowych siedzib zarządów (tabela 2).

W UE głównymi kierunkami przenosin były Dublin i Londyn, gdzie ulokowały się przede wszystkim firmy z USA (Raźniak, Csomós, Dorocki, Winiarczyk-Raźniak, 2021). W przypadku Dublina decydowały względy zarówno ekonomiczne, jak i kulturowe (Gun-nigle, McGuine, 2001). Duża część przedsiębiorstw w USA jest kierowana przez potomków imigrantów z Irlandii, u których tradycje i powiązania z krajem przodków są bardzo silne (Hayes, Dowds, 2006). Drugim istotnym kierunkiem w Europie dla firm z USA jest Londyn, który dla wielu firm stanowi bramę do UE. Związane jest to też z bliskimi relacjami USA z Wielką Brytanią, jednakże brexit może wpłynąć na zmianę tego kierunku.

Analizując sytuację Chin, można zauważyć, iż za gigantyczny wzrost przychodów i poziomu funkcji K-Z firm zlokalizowanych w tym kraju odpowiadają firmy, które już wcześniej tam funkcjonowały. Tabela 2 pokazuje, że wpływ przyciągania siedzib zarządów firm spoza Chin miał znikomy wpływ na wspomnianą tendencję.

PODSUMOWANIE

W II dekadzie XXI w. nastąpiły zmiany pod względem rozmieszczenia funkcji K-Z, na poziomie zarówno miast, jak i wybranych krajów. Mimo że firmy z siedzibami zarządów w Tokio zanotowały największe przychody spośród kilkuset miast notowanych na liście Forbesa, to bardzo szybko gonią je firmy z Pekinu. Dopiero na kolejnych miejscach znalazły się Nowy Jork, Paryż i Londyn. Należy zauważyć, iż globalny kryzys ekonomiczny z 2008 r. w największym stopniu wpłynął na przychody firm nowojorskich i londyńskich. Miasta te mają największe powiązania międzymiejskie na świecie – często nazywa się je NY-LON (Smith, 2012). Owe powiązania mogły przyczynić się do głębszego spadku przychodów w porównaniu z mniej zglobalizowanymi miastami. Z kolei pod względem funkcji K-Z miast zaszły jeszcze bardziej znaczące zmiany. Pekin od 2006 r. niezwykle dynamicznie zwiększał swoją pozycję wśród miast z funkcją K-Z i od roku 2015 jest światowym liderem pod tym względem. Zdetronizował dotychczasowych liderów – Nowy Jork, Tokio Londyn i Paryż – głównie dzięki takim sektorom jak finanse i energetyka (Csomós, 2017; Raźniak, Dorocki, Rachwał, Winiarczyk-Raźniak, 2021).

Czas po globalnym kryzysie lepiej wykorzystały firmy z USA, ponieważ już od 2010 r. notowały wzrost przychodów, natomiast firmy z UE do 2018 r. nadal charakteryzowały się spadkiem. Z kolei najwyższą dynamiką odznaczały się Chiny, gdzie przychody wzrosły ponad dziesięciokrotnie. Analiza funkcji K-Z zagregowanej dla państw UE wskazuje na wyraźne zróżnicowanie się firm z USA i UE. Po 2008 roku funkcje K-Z w UE w globalnej gospodarce systematycznie spadały, podczas gdy w USA systematycznie rosły, przyczyniając się do coraz większej przepaści między tymi regionami świata. Jednakże największy skok zanotowały firmy chińskie, którym nie zaszkodził żaden kryzys – w ciągu analizowanych 13 lat zanotowały one ponad dziesięciokrotny wzrost wartości tego wskaźnika. Jak twierdzą Z. Li i Z. Feng (2020) wzrost znaczenia miast chińskich zależy nie tylko od reguł wolnego rynku, lecz także od polityki i wsparcia władz państwowych. Dzięki takiemu połączeniu chińskie miasta: Szanghaj, Pekin, Shenzhen, Nanjing i Suzhou stały się stałymi ośrodkami wielowymiarowych sieci inwestycyjnych.

Należy jednak stwierdzić, że przeniesienie siedziby zarządu firm, które tworzą funkcje K-Z, nie mają większego wpływu na sumaryczne przychody ze sprzedaży

w poszczególnych krajach. W analizowanym okresie jedynie 53 firmy przeniosły siedzibę zarządu do innego miasta lub kraju, a ich udział w całkowitych przychodach 2000 firm w ciągu 13 lat wyniósł jedynie 0,16% ogólnej sumy przychodów. Siedziby zarządów przenoszone są głównie z USA, Włoch i państw zaliczanych do rajów podatkowych do krajów UE, takich jak Niderlandy, Irlandia, Szwajcaria i Wielka Brytania. Przemysł wysokich technologii przenosi siedziby przede wszystkim ze względu na czynniki pozaekonomiczne, w tym głównie powstanie globalnej sieci produkcyjnej (Kalogeris, Labrianidis, 2010). Z kolei przemysł biotechnologiczny przenosi się najchętniej do Irlandii i Szwajcarii, co ma najczęściej związek z niższymi stawkami podatków i pozyskaniem wykwalifikowanych pracowników (Boguś, Dorocki, 2018). Kolejnym zauważalnym procesem jest ucieczka z rajów podatkowych. Związane jest to głównie z mającą duże natężenie od czasów światowego kryzysu finansowego walką z tym zjawiskiem – zarówno w UE, jak i w większości rozwiniętych państw świata (Pach, 2019). Głównymi kierunkami przeniósł w UE był Dublin, gdzie osiadły firmy z USA. Decydowały o tym nie tylko względy ekonomiczne (Raźniak, Csomós, Dorocki, Winiarczyk-Raźniak, 2021). Wiele firm w USA jest kierowana przez potomków imigrantów z Irlandii, u których tradycje i powiązania z krajem przodków są bardzo silne (Hayes, Dowds, 2006). Innym kierunkiem w Europie dla firm z USA jest Londyn, który dla wielu firm stanowi bramę do UE. Jest to związane z bliskimi relacjami USA z UK, jednakże brexit może wpłynąć na zmianę tego kierunku. Należy zwrócić uwagę na Chiny, gdzie wzrost przychodów i funkcji C&C jest niespotykany na światową skalę – kraj ten jest bowiem postrzegany jako rynek taniej siły roboczej. Od kilkudziesięciu lat firmy z całego świata lokują tam swoje inwestycje, które znacząco wzrosły po 2008 r. (Hou, Li, Li, Ouyang, 2021), jednak – jak pokazują nasze wyniki – największe korporacje świata nie przenoszą do Chin swoich siedzib zarządów.

WNIOSKI

W XXI w. świat doświadczył bardzo dynamicznego wzrostu rynków azjatyckich, w tym również funkcji K-Z miast tego kontynentu oraz ich powiązań międzynarodowych. Największe firmy zlokalizowane w Chinach doganiają, a nawet przeganiają swoim potencjałem finansowym firmy z tradycyjnie bogatych regionów świata, jakimi są USA, UE i Japonia. Jeżeli ten trend się nie zmieni, to należy się spodziewać, że Chiny pod względem funkcji K-Z przegonią USA, które dominowały od kilkunastu lat. Do tej pory dynamika i przestrzenne rozmieszczenie analizowanych funkcji miast były badane na podstawie znajdujących się tam siedzib zarządów największych firm, niezależnie od tego, czy znajdowały się tam od wielu lat czy też przybyły niedawno. Nasze wyniki pokazują, iż poziom funkcji K-Z w danym mieście kreują firmy, których siedziby zarządów znajdują się w niej od dłuższego czasu. Liczba firm, które zmieniły siedzibę zarządu, była niewielka. Oznacza to, że miasta nwwie są w stanie własnymi działaniami, np. marketingowymi, przyciągnąć do siebie siedzib największych korporacji światowych – co najwyżej mogą zainteresować ich filie i zakłady produkcyjne. Można zatem stwierdzić, że funkcje K-Z miast są tworzone przez firmy mające już tam swoje siedziby zarządów, a nie za sprawą sprowadzenia nowych, dużych firm. Tego typu sytuację obserwujemy w Chinach, gdzie duży wzrost przychodów i funkcji K-Z miast jest spowodowany ogromnym rynkiem chińskim, wspomaganie ze strony państwa i rozwojem firm, które miały tam siedzibę zarządu od dłuższego czasu. Nawet jeżeli zauważono migracje siedzib zarządów, to najczęściej zmiany zachodziły w obrębie kraju.

Biorąc pod uwagę fakt, że w ostatnich latach zwiększyły się zarówno liczba, jak i przychody firm, które zmieniły siedzibę zarządu, miasta mogą podjąć działania w kierunku zachęcenia największych korporacji do przeniesienia siedzib zarządów właśnie do nich. Z jednej strony może się to przyczynić do wzrostu dochodów danego miasta i jego prestiżu, a w większej skali – do zmian w przestrzennym rozmieszczeniu funkcji K-Z w skali świata. Wobec tego w dalszych badaniach należy śledzić nie tylko zmianę parametrów finansowych, lecz także przepływ siedzib zarządów największych korporacji.

Wyniki i wnioski otwierają nowe pytanie badawcze, mianowicie: jakie czynniki determinują lokalizację funkcji *command-and-control* w poszczególnych miastach? Tego typu pogłębione badania powinny stać się przedmiotem dalszych analiz. Jednocześnie siedziby zarządów korporacji nie pokazują faktycznego miejsca, w którym generowane są przychody danej korporacji. Mogą być one generowane w różnych filiach i krajach, przez co funkcja K-Z danego miasta nie odzwierciedla konkretnego miejsca powstawania jej wyników finansowych.

Literatura

References

- Beaverstock, J.V., Boardwell, J.T. (2000). Negotiating Globalization, Transnational Corporations and Global City Financial Centres in Transient Migration Studies. *Applied Geography*, 20(3), 277–304. doi: [https://doi.org/10.1016/S0143-6228\(00\)00009-6](https://doi.org/10.1016/S0143-6228(00)00009-6)
- Beaverstock, J.V., Smith, R.G., Taylor, P.J. (1999). A roster of world cities. *Cities*, 16(6), 445–458. doi: [https://doi.org/10.1016/S0264-2751\(99\)00042-6](https://doi.org/10.1016/S0264-2751(99)00042-6)
- Boguś, M., Dorocki, S. (2018). Międzynarodowe korporacje biotechnologiczne i farmaceutyczne na świecie. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego (Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society)*, 32(2), 129–141.
- Cârstea, V. (2013). Delocalization – the automotive industry’s answer to cost reduction. *Romanian Economic and Business Review*, 180.
- Csomós, G. (2012). GaWC Data Set 26: *Global Command and Control Centres*, 2006/2009/2012 (<http://www.lboro.ac.uk>).
- Csomós, G. (2013). The Command and Control Centers of the United States (2006/2012): An Analysis of Industry Sectors Influencing the Position of Cities. *Geoforum*, 12(50), 241–251.
- Csomós, G. (2017). Cities as Command and Control Centres of the World Economy: an Empirical Analysis, 2006–2015. *Bulletin of Geography. Socio-Economic Series*, 38, 7–26.
- Dorocki, S., Raźniak, P., Winiarczyk-Raźniak, A. (2019). Changes in the command and control potential of European cities in 2006–2016. *Geographia Polonica*, 92(3), 275–288. doi: <https://doi.org/10.7163/10.7163/GPol.0149>
- Forbes. 2000. *Forbes Global 2000 Report*. Pozyskano z: www.forbes.com (dostęp: 1.12.2021).
- Friedmann, J. (1986). The world city hypothesis. *Development and Change*, 17, 69–83.
- Godfrey, B.J., Zhou, Y. (1999). Ranking World Cities: Multinational Corporations and the Global Urban Hierarchy. *Urban Geography*, 20(3), 268–281. doi: <https://doi.org/10.2747/0272-3638.20.3.268>
- Gunnigle, P., McGuine, D. (2001). Why Ireland? A qualitative review of the factors influencing the location of US multinationals in Ireland with particular reference to the impact of labour issues. *Economic & Social Review*, 32(1), 43–67.
- Hall, P. (1966). *The World Cities*. London: Heinemann. doi: <https://doi.org/10.1080/00420989120080651>
- Hayes, B.C., Dows, L. (2006). Social contact, cultural marginality or economic self-interest? Attitudes towards immigrants in Northern Ireland. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 32(3), 455–476.
- Hou, L., Li, K., Li, Q., Ouyang, M. (2021). Revisiting the location of FDI in China: A panel data approach with heterogeneous shocks. *Journal of Econometrics*, 221(2), 483–509. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2020.04.047>

- Kalogerisis, A., Labrianidis, L. (2010). Delocalization and development: empirical findings from selected European countries. *Competition & Change*, 14(2), 100–123.
- Kapferer, J.N. (2012). Why luxury should not delocalize. *European Business Review*, 58–62.
- Li, Z., Feng, Z. (2020). Mapping Urban Networks through Inter-Firm Investment Linkages: The Case of Listed Companies in Jiangsu, China. *Sustainability*, 12(1). doi: <https://doi.org/10.3390/su12010089>
- Lüthi, S., Thierstein, A., Goebel V. (2010). Intra-firm and Extra-firm Linkages of the Knowledge Economy – The Case of the Mega-City Region of Munich. *Global Networks*, 10(1), 114–137. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1471-0374.2010.00277.x>
- Pach, J. (2019). Istota rajów podatkowych w kontekście optymalizacji podatkowej polskich firm. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego (Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society)*, 33(2), 142–159.
- Pain, K. (2008). Looking for the ‘Core’ in Knowledge Globalization: The Need for a New Research Agenda. *GaWC Reserch Bulletin*, 286.
- Parnreiter, C. (2014). Network or hierarchical relations? A plea for redirecting attention to the control functions of global cities. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 105, 398–411.
- Raźniak, P., Csomós, G., Dorocki, S., Winiarczyk-Raźniak, A. (2021). Exploring the Shifting Geographical Pattern of the Global Command-and-Control Function of Cities. *Sustainability*, 13(22). doi: <https://doi.org/10.3390/su132212798>
- Raźniak, P., Dorocki, S., Rachwał, T., Winiarczyk-Raźniak, A. (2021). The Role of the Energy Sector in the Command and Control Function of Cities in Conditions of Sustainability Transitions. *Energies*, 14(22), 7579. doi: <https://doi.org/10.3390/en14227579>
- Raźniak, P., Dorocki, S., Winiarczyk-Raźniak, A. (2020). Economic resilience of the command and control function of cities In Central and Eastern Europe. *Acta Geographica Slovenica*, 60(1), 95–105. doi: <https://doi.org/10.3986/AGS.7416>
- Raźniak, P., Winiarczyk-Raźniak, A. (2015). Did the 2008 global economic crisis affect large firms in Europe? *Acta Geographica Slovenica*, 55(1), 127–139. doi: <http://dx.doi.org/10.3986/AGS.740>
- Raźniak P., Dorocki S., Winiarczyk-Raźniak A., Płaziak M., Szymańska A.I. (2016). Lokalizacja ośrodków kontroli i zarządzania elementem stabilności gospodarczej ośrodków miejskich w Europie Środkowo-Wschodniej. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego (Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society)*, 2(30), 38–54.
- Sassen, S. (1991). *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton: Princeton University Press.
- Sassen, S. (2000). The Global City: Strategic Site/New Frontier. *American Studies*, 41(2/3), 79–95.
- Smith, R.G. (2012). NY-LON. In: B. Derudder, M. Hoyler, P.J. Taylor, F. Witlox (eds), *International Handbook of Globalization and World Cities*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 421–428.
- Surborg, B. (2011). World cities are just “basing points for capital”: Interacting with the world city from the Global South. *Urban Forum*, 22, 315–330.
- Taylor, P.J. (2004). *World City Network: A Global Urban Analysis*. London: Routledge.
- Taylor, P.J., Csomós, G. (2012). Cities as control and command centres: Analysis and interpretation. *Cities*, 29(6), 408–411.
- Wójtowicz, M., Rachwał, T. (2014). Globalization and New Centers of Automotive Manufacturing – the Case of Brazil, Mexico, and Central Europe. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego (Studies of the Industrial Geography Commission of the Polish Geographical Society)*, 25, 81–107. doi: <https://doi.org/10.24917/20801653.25.5>
- Zdanowska, N., Rozenblat, C., Pumain, D. (2020). Evolution of urban hierarchies under globalization in Western and Eastern Europe. *Regional Statistics*, 10(2), 1–23 (http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/terstat/2020/rs_zdanowska_etal.pdf).
- Zhu, B., Pain, K., Taylor, P.J., Derudder B. (2021). Exploring external urban relational processes: inter-city financial flows complementing global city-regions. *Regional Studies*, June. doi: 10.1080/00343404.2021.1921136
- Zuzańska-Żyśko, E. (2016). *Procesy metropolizacji. Teoria i praktyka*. Warszawa: PWN.
- Zuzańska-Żyśko, E. (2021). Role of advanced producer services shaping globalization processes in a post-industrial region: the case of the Górnośląsko-Zagłębiowska Metropolis. *Sustainability*, 13(1), 1–19.

Piotr Raźniak, dr, adiunkt, Instytut Geografii, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie. Do jego zainteresowań badawczych należą problemy gospodarcze miast, hierarchie miast światowych, problemy funkcjonowania obszarów metropolitalnych oraz funkcje kontrolno-zarządcze miast kreowane przez korporacje.

Piotr Raźniak, PhD, assistant professor in the Institute of Geography of the Pedagogical University of Krakow, Poland. Corporations, hierarchies of world cities, problems of functioning of metropolitan areas, spatial structure of corporations and command and control functions of cities created by large corporations are included as his research interests.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9757-7022>

Adres / Address:

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie
Instytut Geografii
Katedra Geografii Społeczno-Ekonomicznej
ul. Podchorążych 2
30-084 Kraków, Polska
e-mail: Piotr.Razniak@up.krakow.pl

Anna Winiarczyk-Raźniak, dr, adiunkt, Instytut Geografii, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie. Do jej zainteresowań badawczych należą zagadnienia poziomu i jakości życia, rozwój i funkcjonowanie obszarów metropolitalnych, suburbanizacja, geografia społeczna krajów Ameryki Łacińskiej.

Anna Winiarczyk-Raźniak, PhD, assistant professor in the Institute of Geography of the Pedagogical University of Krakow. Her research interests include level and quality of life, development and problems of functioning of metropolitan areas, suburbanisation and social geography of Latin America.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5276-5297>

Adres / Address:

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie
Instytut Geografii
Katedra Geografii Społeczno-Ekonomicznej,
ul. Podchorążych 2
30-084 Kraków, Polska
e-mail: Anna.Winiarczyk-Razniak@up.krakow.pl

Sławomir Dorocki, dr, absolwent studiów z zakresu geografii społeczno-ekonomicznej Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie, doktor nauk humanistycznych w dyscyplinie historia (Instytut Europeistyki, Uniwersytet Jagielloński). Adiunkt w Instytucie Geografii Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie. Jego zainteresowania badawcze skupiają się wokół problematyki regionów i procesów regionalizacji społeczno-gospodarczej, ze szczególnym uwzględnieniem zróżnicowania przestrzeni europejskiej oraz procesów integracji europejskiej i uwarunkowań historycznych oraz zastosowaniem metod komputerowych i statystycznych w badaniach nad zróżnicowaniem przestrzeni.

Sławomir Dorocki, PhD, Department of Entrepreneurship and Spatial Management, Institute of Geography, the Pedagogical University of Krakow. Sławomir Dorocki has graduated from the Pedagogical University of Krakow with an MA degree in Geography He holds a PhD in History (Institute of European Studies of the Jagiellonian University). Associate professor at the Pedagogical University of Krakow, Institute of Geography. His research interests are connected to regional problems and processes of socio-economic regionalisation, with particular emphasis on the diversity of Europe, processes of European integration, historical conditions, and application of computer and statistical methods in the study of diversity of space.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6083-0346>

Adres / Address:

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie
Instytut Geografii
Katedra Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej

ul. Podchorążych 2
30-084 Kraków, Polska
e-mail: slawomir.dorocki@up.krakow.pl

György Csomós, professor, University of Debrecen, Faculty of Engineering, Department of Civil Engineering. György Csomós is an urban geographer and planner affiliated with the University of Debrecen, Hungary. He is a college professor in the Department of Civil Engineering and the coordinator of the Urban Systems Engineering master program. His research interests cover a wide range of topics including urban green spaces, sustainable urban development, smart cities, city networks, and spatial scientometrics. He is the head of City Science Research Lab at University of Debrecen. He regularly publishes in top-ranked journals.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2487-4450>

Address:

University of Debrecen
Faculty of Engineering
Department of Civil Engineering
2-4 Ótmető u.
Debrecen, 4028, Hungary
e-mail: csomos@eng.unideb.hu